



**\* Зачастую через некоторое время работы менеджеры не продают больше без финансовой мотивации. Можно ли вернуть азарт?**

**\* Проблемой многих является также и неэффективная отработка возражений**

**\* Очень часто прибыль теряется из-за того, что менеджеры не закрывают сделки. Не умеют или не знают об этом.**

**РЕШЕНИЕ ЗДЕСЬ**

**1**

**МЫ ЗНАКОМИМСЯ  
СО СПЕЦИФИКОЙ  
ВАШЕЙ СФЕРЫ  
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

**3**

**ПРОВОДИМ  
ОБУЧЕНИЕ И  
ОТРАБАТЫВАЕМ  
НАВЫКИ, ПОВЫШАЕМ  
МОТИВАЦИЮ**

**4**

**РАЗРАБАТЫВАЕМ  
СКРИПТЫ ДЛЯ  
ДАЛЬНЕЙШЕЙ РАБОТЫ  
ОТДЕЛА ПРОДАЖ**

**2**

**СОСТАВЛЯЕМ ПРОГРАММУ  
ТРЕНИНГА С УЧЕТОМ ВАШИХ  
«НАБОЛЕВШИХ» ТЕМ**

**Программа мероприятия**

**ПОЛУЧАЕМ РЕЗУЛЬТАТ**

# ВАШ ЛИЧНЫЙ БИЗНЕС-ТРЕНЕР

## Алексей Колотыгин

- \* 14 ЛЕТ ОПЫТА В B2B ПРОДАЖАХ
- \* БОЛЕЕ 300 ТРЕНИНГОВ, СЕМИНАРОВ и КОНФЕРЕНЦИЙ
- \* БОЛЕЕ 1000 ОБУЧЕННЫХ СОТРУДНИКОВ
- \* В УПРАВЛЕНИИ КОММЕРЧЕСКИЙ ОТДЕЛ ИЗ БОЛЕЕ ЧЕМ 100 СОТРУДНИКОВ КРУПНОЙ РОССИЙСКОЙ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ КОМПАНИИ



**Тренинги разрабатываются индивидуально для Вашей компании – с учетом уровня подготовки Ваших специалистов**



## ПРОГРАММЫ ТРЕНИНГА ВКЛЮЧАЮТ:

**ПРОДАЖИ ОТ А ДО Я:**  
ПОВЫШЕНИЕ НАВЫКОВ КАК  
НОВИЧКОВ, ТАК И ОПЫТНЫХ  
СПЕЦИАЛИСТОВ

**БИЗНЕС-ПРЕЗЕНТАЦИЯ:**  
СЕКРЕТЫ УСПЕШНЫХ  
ПРЕЗЕНТАЦИЙ, РАБОТА НА  
ВЫСТАВКЕ И ДР.

**КОММУНИКАТИВНЫЕ  
ТРЕНИНГИ:**  
СДЕЛАЮТ ВАШИ ПУБЛИЧНЫЕ  
ВЫСТУПЛЕНИЯ ЭФФЕКТИВНЫМИ

**ПЕРЕГОВОРЫ:**  
ТЕХНИКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОГО  
ЗАКРЫТИЯ СДЕЛКИ

\*КАЖДЫЙ УЧАСТНИК ПОЛУЧАЕТ НОВЫЕ НАВЫКИ, КЕЙСЫ, МАТЕРИАЛЫ ТРЕНИНГА (ПЕЧАТНОМ/ЭЛЕКТРОННОМ ВИДЕ), СЕРТИФИКАТ О ПРОХОЖДЕНИИ КУРСА.

## СТОИМОСТЬ И ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ

ОБУЧЕНИЕ:	КОРПОРАТИВНОЕ	ГРУППОВОЕ	ИНДИВИДУАЛЬНОЕ
ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ	2-4 часа	2 часа	2 часа
КОЛИЧЕСТВО ЧЕЛОВЕК	от 10 человек	3-8 человек	1-2 человека
СТОИМОСТЬ (за одного участника)	1000 руб. в час	2500 руб.	5500 руб.

**Акция до 15 ноября – скидка 15%**